



**ОЖИДАНИЯ РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ (ДОЛЯ РЕСПОНДЕНТОВ, %)**

	АПРЕЛЬ	МАЙ	АВГУСТ
ОЖИДАЮТ УХУДШЕНИЯ В БЛИЖАЙШИЙ ГОД	64	52	41
ОЖИДАЮТ УЛУЧШЕНИЯ В БЛИЖАЙШИЙ ГОД	9	10	11
НЕ ОЖИДАЮТ УЛУЧШЕНИЙ В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ	21	30	36
НЕ ОЖИДАЮТ ДАЛЬНЕЙШЕГО УХУДШЕНИЯ	6	8	12

Источник: «Ромир».

скидка складывается из рекомендованного дисконта завода-производителя и возможности оплаты покупки баллами по программе лояльности. Топ-менеджер добавляет, что с 8 по 31 января 2021 года в сети «585*Золотой» также пройдет большая годовая распродажа в связи с ежегодным обновлением ассортимента.

Исполнительный директор Ассоциации производителей парфюмерии, косметики, товаров бытовой химии и гигиены Петр Бобровский ожидает, что уровень скидок в косметическом сегменте в этом предновогоднем сезоне останется либо на уровне прошлых лет, либо будет даже выше. Возможностей у потребителей становится меньше, а поддерживать продажи надо, указывает он. В магазинах «Л'Этуаль», к примеру, с 30 октября по 30 ноября действует акция «Черная пятница», в рамках которой скидки доходят до 80%, следует из данных на сайте сети. Предложение распространяется более чем на 8 тыс. товаров. Среди них — сыворотка двойного действия Abeille Royale Double R Renew & Repair по 5,77 тыс. руб., против 9,61 тыс. руб. без скидки. Крем для комплексной защиты кожи E Future Solution LX в рамках акции стоит 12 тыс. руб. при обычной цене в 24 тыс. руб. Парфюм My Burb-

erry Blush Limited Edition доступен по 6,99 тыс. руб. против цены 13,99 тыс. руб. без учета скидок. В «Рив Гош» до конца ноября на косметику и парфюмерию действуют скидки до 50%.

Другие акции

Как отмечает Анна Лебсак-Клейманс, российские торговые сети в течение всего текущего кризиса постоянно придерживаются политики сдерживания роста цен в связи с низкой покупательной способностью и используют разнообразные форматы скидок, купонов, бонусов для привлечения покупателей в магазины. В связи с этим «перекормленный» покупатель все меньше реагирует на скидки. Так, например, для 93% покупателей скидка 10% вообще не имеет значения, а для половины покупателей скидки менее 30% не воспринимаются как дополнительный стимул к покупке, поясняет она. В результате, считает госпожа Лебсак-Клейманс, из-за обилия

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ
ПО ОСОБЕННОСТЯМ ПОВЕДЕНИЯ (ДОЛЯ РЕСПОНДЕНТОВ, %)**

	2019 ГОД	2021 ГОД*
ПОКУПАЮТ БОЛЕЕ ДЕШЕВЫЕ ТОВАРЫ	33	38
ПОКУПАЮТ ТОЛЬКО НЕОБХОДИМЫЕ ТОВАРЫ	22	14
ПОКУПАЮТ ТОЛЬКО ТОВАРЫ ПО СКИДКАМ И АКЦИЯМ	17	26
ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ ЗА УРОВЕНЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ И КАЧЕСТВА	16	7

*Прогноз. Источник: «Ромир».

скидок этого года никакой специальной новости в рождественских распродажах покупатели не увидят. Многие активные сети уже меняют формат акций и механику их проведения. К примеру, вводят целевые и индивидуальные предложения, акции, нацеленные на интерактивные связи, например получение скидки через конкурсы и игры, а также кэшбэк и специальные кредитные предложения, перечисляет эксперт.

В «М.Видео-Эльдорадо» в связи с активным ростом онлайн-продаж в этом году отмечают, что важным аспектом выбора для многих покупателей, скорее всего, станут доступные дистанционные сервисы и уровень безопасности. «М.Видео» и «Эльдорадо» предлагают, например, видеоконсультации с экспертами в магазине, которые покажут любую технику, ответят на все вопросы и помогут оформить заказ. Еще сервис, который может быть востребован в предновогодний период,—

доставка на такси, возможность компании доставить заказ из ближайшего магазина в течение двух часов в любое удобное место, рассказывает представитель «М.Видео-Эльдорадо».

По словам Анны Лебсак-Клейманс, очень важная особенность этого года — повышенная чувствительность к заботе о здоровье, ценность безопасности и ностальгия по праздникам. Поэтому внутри акций и самой атмосферы рождественских магазинов акцент будет ставиться на эти потребности, указывает она. Кроме того, эксперт отмечает рост популярности специализированных сайтов, дающих промокоды на покупки от разных брендов и онлайн-магазинов с ограниченными сроками действия. В FCG также ожидают акции, нацеленные на комплексность покупки: «три товара по цене двух, два товара по цене одного» и на увеличение трафика: «привел друга — получи бонус», «акции дня», «беспроигрышные новогодние лотереи по предъявлению чека покупки» и т. п. По словам господина Шляева, в сети «585*Золотой» с 30 ноября до окончания новогодних каникул на украшения с драгоценными камнями будет действовать акция «два по цене одного», а закончатся новогодние распродажи ближе к концу января 2021 года ●

**«Весной многие сети сократили
заказы осенне-зимних коллекций,
потому ассортимент в магазинах
в этом сезоне может быть
меньше обычного»**